

## Las exportaciones: la oportunidad de hacer más negocios

Ante el panorama actual que vivimos en el país con un mercado interno débil y bajo poder adquisitivo de muchos mexicanos, la situación para quienes nos dedicamos a fabricar calzado se ha complicado, ya que aun cuando las importaciones al cuarto mes de este año han bajado un 26% pasando de 35.4 millones a 26.1 millones de pares, lo que estamos observando es una recuperación en la producción mas no un crecimiento.

Por tal motivo una estrategia para mantener el trabajo en nuestras empresas es la exportación. En este espacio les comparto buenas noticias para nuestro sector ya que a pesar que históricamente los primeros meses del año son complicados para exportar, hoy vemos que al mes de abril de este 2015 tenemos un crecimiento de las exportaciones del 15%, al enviar al exterior 8.7 millones de pares, lo que se compara favorablemente con los 7.6 millones que enviamos en el mismo periodo del 2014. Esto implica que también crecimos en el valor de nuestras ventas al extranjero al pasar éstas de 152.4 millones en los primeros cuatro meses de 2014 a 163.2 millones de dólares en los mismos meses de 2015, lo que representa un 7.1% más. En lo que respecta al precio promedio éste fue de 18.70 dólares por par.

Con respecto al porcentaje de participación del calzado enviado al exterior, en lo que respecta a su valor, vemos que el 73.31% es de piel, 12.07% es sintético, 9.67% es textil y 1.60% es impermeable. Cabe destacar que el ritmo de crecimiento del valor de las exportaciones de la industria del calzado es de 7.1%, mientras que el de las exportaciones manufactureras no automotrices es de apenas 2.6%, lo que denota el dinamismo de nuestra industria.

En lo referente a los países que estamos exportando el principal destino en valor del calzado mexicano son los Estados Unidos al recibir un 74.49% del total enviado de enero a abril; le siguen los Países Bajos con un 5.96%, Guatemala con un 3.88%, Colombia 3.30% y Japón con 1.56%.

Esta información nos indica que el calzado que se fabrica en México es de calidad y cada vez con un mayor valor agregado. Por tal motivo en la CICEG observamos ante la presencia de importantes comercializadores extranjeros de calzado, que estamos en una coyuntura que representa una importante oportunidad para exportar y hacer más y mejores negocios.

Para tener negocios fuertes, cuentas con nosotros por lo que la CICEG ofrece apoyo y asesoría a los fabricantes afiliados a nuestra Cámara para iniciar o mantener la actividad exportadora. Es preciso señalar que contamos con un área de comercio exterior la cual brinda cursos de capacitación, organiza misiones comerciales y la participación de empresas mexicanas en las principales ferias internacionales del mundo como lo son MAGIC en los Estados Unidos, MICAM y Expor Riva Schuh en Italia, la IFLS en Colombia y la World Fashion Tokyo en Japón, esto vinculados con la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior de Guanajuato (COFOCE) y PROMEXICO.

De igual forma hay que destacar que el Consejo Directivo 2015 ha determinado para impulsar las exportaciones de calzado de Guanajuato la generación de una nueva fase del programa de certificación en procesos “Mexicanshoes Quality”; misma que tiene por objetivo el fortalecer a las empresas afiliadas a nuestra Cámara en todo lo que respecta a la exportación (logística, precios, normas internacionales, calidad en los productos y trámites para el comercio exterior).

Exportar nuestro calzado representa un mayor esfuerzo en la operación de nuestras empresas pero también significa un mayor desarrollo de las mismas, por lo que este es el momento de hacer nuestras las oportunidades que hay en otros mercados; y para ello se necesita confianza, paciencia, constancia y sobre todo un modelo de negocio diferente al que manejamos en el mercado nacional.

Una excelente forma de comenzar o fortalecer la exportación hacia los Estados Unidos, es asistir a la conferencia que este próximo martes 9 de junio a las 16 horas en el auditorio de Prospecta, ubicado en las instalaciones de CICEG, que ofrecerá Peter Mangione quien por más de 30 años fue presidente de la Asociación de Distribuidores y Detallistas de Calzado en Estados Unidos (FDRA), y actualmente Director General de Global Footwear Partnerships.

En próximos meses estaremos realizando más acciones para vincular nuestra industria con importantes comercializadores de la Unión Americana pero eso será parte de otro comentario editorial.

**Ing. Javier Plascencia Reyes**  
presidencia@ciceg.org